Profil des jeunes entrepreneur(e)s du Québec

NOVEMBRE
1987

Québec

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Réalisation de Martine Soulard

Pour la Direction de la promotion des femmes entrepreneures
Ministère de l'Industrie et du Commerce

En collaboration avec la Fondation de l'entrepreneurship

Publié par la Direction des communications

Dépôt légal, 4e trimestre 1987
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-18023-2
© Gouvernement du Québec

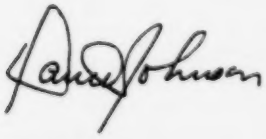
Rien en ce monde
n'est aussi puissant
qu'une idée dont le temps
est venu.
Victor Hugo

AVANT-PROPOS

Le ministère de l'Industrie et du Commerce est heureux de voir que le nombre de nouvelles entreprises créées depuis 1985 par des jeunes de 18 à 30 ans augmente sans cesse. Ils ont réussi à relever le défi du monde des affaires en s'associant à des entreprises existantes ou en créant leur propre entreprise. Pour souligner leur apport, le Ministère a décidé de produire la présente étude visant à faire connaître à la population et au milieu des affaires le rôle que jouent et la place qu'occupent les jeunes entrepreneur(e)s.

La réalisation du Profil des jeunes entrepreneur(e)s du Québec a été rendue possible grâce à la collaboration de soixante jeunes entrepreneur(e)s qui ont accepté avec plaisir de répondre à nos questions. Le présent document décrit leur situation de départ, les motivations qui sont à l'origine de leur démarche, les obstacles qu'ils (elles) ont rencontrés et qu'ils (elles) rencontrent encore, leur mode de financement, les rapports entre leur vie professionnelle et leur vie familiale, de même que les facteurs qui ont contribué à leur succès.

Nous remercions les propriétaires ou actionnaires pour la disponibilité dont ils ont fait preuve à l'endroit du personnel du Ministère et de l'intérêt qu'ils ont manifesté pour cette étude.



Daniel Johnson
Ministre de l'Industrie
et du Commerce

Le jugement d'un homme d'affaires ne vaut pas mieux que l'information dont il dispose.
Robert Patterson Lambert

INTRODUCTION

Les données dont s'inspire ce rapport ont été obtenues par des conseillers et conseillères en développement industriel du ministère de l'Industrie et du Commerce au cours d'entrevues réalisées en juillet 1987, auprès de soixante jeunes entrepreneur(e)s dirigeant(e)s ou actionnaires d'entreprise.

Les jeunes gens d'affaires ont été choisis par les directions régionales du Ministère et appartiennent à toutes les régions du Québec.

Ils sont généralement en affaires depuis deux ans. 47% sont dans le secteur manufacturier, 43% dans les secteurs du commerce et des services et 10% dans le secteur agricole; 61% sont des hommes et 39%, des femmes.

Afin d'assurer l'uniformité des données, les entrevues ont été réalisées suivant un canevas préparé par le Ministère.

Bien que les données présentées ici ne puissent s'appliquer à l'ensemble des jeunes entrepreneur(e)s au Québec, l'échantillon utilisé n'étant pas assez important, elles n'en constituent pas moins une excellente image de la réalité.

Si vous ne savez pas où vous allez, quel chemin va vous y mener?

Vieux proverbe chinois

DES JEUNES ENTREPRENEUR(E)S TRÈS SPÉCIALISÉ(E)S

Selon M. Jean-Marie Toulouse, professeur à l'École des hautes études commerciales, la très grande majorité des entrepreneur(e)s du Québec n'a pas de formation spécialisée. Ils ont terminé des études secondaires et ont acquis leur savoir-faire en commençant au bas de l'échelle dans une entreprise similaire à celle qu'ils (elles) ont acquise ou mise sur pied, ou dans une entreprise évoluant dans un secteur connexe.

Les jeunes gens d'affaires rencontrés présentent un profil différent. Une minorité d'entre eux ont une formation primaire ou secondaire; 90% possèdent un diplôme collégial ou universitaire.

SCOLARITÉ

Aucune et primaire	5%
Secondaire	5%
Collégiale et écoles spécialisées	36%
Universitaire	54%

Les petites occasions sont souvent le début de grandes entreprises
Démosthène

UNE EXPÉRIENCE SOLIDE

Les gens investissent d'abord dans ce qu'ils connaissent, dans un secteur d'activité où ils ont acquis de l'expérience. C'est vrai en partie pour les jeunes entrepreneur(e)s: 10 sur 60 ont fondé leur entreprise dans un secteur d'activité où ils avaient déjà travaillé, 5 dans un domaine qu'ils connaissaient déjà par leurs études et 13 autres ont connu les deux situations.

La majorité des jeunes gens d'affaires ont fondé leur propre entreprise, se sont associés avec leur père ou ont tout simplement relancé l'entreprise familiale.

Préparation à l'acquisition de l'entreprise	Répondant(e)s
Un travail dans une entreprise du même secteur	17%
Une influence familiale ou autre	17%
Une formation appropriée	8%
Une formation appropriée + expérience	22%
Autres raisons, autres domaines	36%

Il y a trois bonnes choses
dans le monde:
le travail, le travail, le travail.
Et c'est un paresseux
qui vous le dit
Félix Leclerc

PRÉSENCE DANS L'ENTREPRISE

En moyenne, le nombre d'heures de travail par semaine dans le secteur manufacturier se situe entre 46 et 60 heures, pour le secteur commercial, il est au dessus de 40 heures et enfin, pour le secteur agricole, entre 55 et 80 heures, 7 jours sur 7. Il est à noter cependant que pour le secteur agricole, le nombre d'heures varie sensiblement selon les saisons.

Malgré les nombreuses heures consacrées à leur entreprise, les jeunes entrepreneur(e)s réussissent à concilier leur vie personnelle et leur vie professionnelle. Pour les secteurs manufacturiers ainsi que du commerce et des services, la majorité des personnes rencontrées consacrent du temps aux loisirs pour leur santé et, s'il y a lieu, leur vie familiale. La plupart des répondant(e)s, âgé(e)s de 18 à 30 ans, n'étaient pas marié(e)s. Cependant dans le secteur agricole, la majorité était marié; l'harmonisation n'était pas un problème puisque le conjoint participe directement à l'activité de l'entreprise.

Fait à noter, pour la majorité des jeunes entrepreneur(e)s du secteur manufacturier, soit 16, leur famille* n'a aucun lien avec leur entreprise, si ce n'est que du côté moral. Dans les 12 autres, un membre de la famille joue un rôle dans l'entreprise, soit qu'il y travaille, soit qu'il est associé, soit qu'il est un soutien financier. Enfin, dans les secteurs commercial et agricole le rapport est inverse.

* Famille: père, mère, frère, soeur, beau-père ou conjoint.

HEURES DE TRAVAIL

Manufacturier	Commerce et services	Agricole
Moins de 20 h 4%	moins de 20 h 8%	entre 55 et 80 h,
de 20 à 45 h 4%	de 20 à 40 h 27%	7 j sur 7 j
de 46 à 60 h 43%	plus de 40 h 65%	N.B.: Nombre varie selon les saisons
de 61 à 80 h 36%		
plus de 80 h 13%		

HARMONISATION, VIE PERSONNELLE ET VIE PROFESSIONNELLE

	Manufacturier	Commerce et services
Pas de temps pour les loisirs	4%	4%
Peu de temps pour les loisirs	46%	20%
Assez de temps pour les loisirs	50%	76%

ACTIVITÉS D'UNE JOURNÉE OU D'UNE SEMAINE EN % (MOYENNE)

	Manufacturier	Commerce et services	Agricole
Administration	20,0%	14,0%	33,38%
Production	23,8%	25,0%	47,5%
Gestion (vente-achat-personnel-contrôle qualité)	40,2%	33,8%	10,0%
Marketing	7,8%	2,2%	—
Relations publiques	4,2%	18,0%	—
Divers	4,0%	7,0%	9,12%

Notre vie est pour une grande part composée de rêves. Il faut les rattacher à l'action
Anaïs Nin

LES TÂCHES QU'ILS (ELLES) PRÉFÈRENT

Certains disent que pour exercer le métier de chef d'entreprise, il faut avoir confiance en soi et en l'avenir. Il semble qu'il faille également déployer des trésors d'ingéniosité, avoir du flair et travailler de façon soutenue.

Les jeunes entrepreneur(e)s rencontré(e)s ont identifié les tâches qu'ils (elles) trouvaient aisé(e)s et celles qu'ils (elles) trouvaient moins faciles dans l'exercice de leur métier.

Les tâches les plus agréables à accomplir dans le secteur manufacturier sont celles qui portent sur les relations avec les clients ainsi que les négociations bancaires qui, on le sait, requièrent de l'assurance. Suivent de près le développement, la conception, le design du produit ainsi que les relations avec le personnel.

Dans le secteur du commerce et des services, la tâche la plus agréable et où ils (elles) se sentent le plus à l'aise est le contact direct avec leurs clients. Ce qui est normal, étant donné le genre d'entreprise.

Pour le secteur agricole, la gestion du troupeau, l'élevage, les relations avec le personnel, les travaux agricoles et la traite sont les tâches que les agriculteurs (agricultrices) trouvent le plus agréables.

Cependant les tâches où ils (elles) se sentent moins à l'aise ou qu'ils (elles) aiment le moins dans le secteur manufacturier sont la comptabilité, car ce travail routinier est considéré comme du temps perdu qui pourrait être consacré à la production, par exemple. De plus, la gestion du personnel est une tâche difficile, car leurs employés sont, soit plus vieux soit du même âge qu'eux.

En ce qui concerne le secteur du commerce et des services, 12 entrepreneur(e)s ont répondu que la comptabilité était la tâche où ils (elles) se sentaient le moins à l'aise.

Du côté agricole, les tâches telles la traite des vaches et l'entretien du matériel sont les tâches qu'ils (elles) aiment le moins.

Il n'y a qu'une réussite, pouvoir vivre comme on l'entend
Christopher Maley

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Plusieurs auteurs affirment que la réussite d'un chef d'entreprise tient autant à la personnalité de celui-ci qu'à la qualité de ce qu'il offre. Personne-orchestre par excellence, l'entrepreneur(e) qui réussit aurait une personnalité aux multiples facettes, parmi lesquelles dominent l'intuition, le sens de l'innovation, l'indépendance d'esprit, la discipline personnelle, le désir de diriger, la capacité d'évaluer les risques et le sens pratique.

Les jeunes entrepreneur(e)s du secteur manufacturier considèrent le goût du risque comme étant la qualité primordiale. Cette qualité leur apparaît importante parce que la réussite n'est jamais acquise et que la stratégie de croissance d'une entreprise oblige souvent à investir dans la recherche de nouveaux produits ou marchés sans connaître d'avance les résultats de ces opérations.

La seconde qui suit de près est la détermination. En effet, ils affirment qu'étant donné la nature des obstacles qu'ils (elles) rencontrent, leur capacité de transformer un refus en acceptation, de ne jamais considérer un non comme une réponse définitive, leur est indispensable.

Viennent ensuite, la très grande disponibilité, les qualités de chef, la confiance en soi et le dynamisme; toutes des qualités personnelles importantes pour bien diriger une entreprise manufacturière.

Quant aux propriétaires d'entreprises de services ou de commerces, ils (elles) estiment que la détermination est nécessaire pour réussir, mais ils (elles) soulignent en outre que la capacité de travailler fort, le goût du risque et le dynamisme sont des conditions indispensables au succès en affaires.

Enfin, du côté agricole, la détermination est la qualité première, suivie de la discipline, du goût du risque, de l'ouverture d'esprit et de l'amour de son métier.

QUALITÉS PERSONNELLES*

Secteur manufacturier	
Goût du risque	**61%**
Détermination	57%
Disponibilité	32%
Qualités de chef	18%
Confiance en soi	18%
Dynamisme	18%
Autres	36%

Secteur commercial	
Détermination	**40%**
Capacité de travailler fort	32%
Goût du risque	24%
Dynamisme	28%
Autres	52%

Secteur agricole	
Détermination	**67%**
Capacité de travailler fort	33%
Goût du risque	33%
Dynamisme	33%
Autres	1%

* Possibilité de choisir plusieurs réponses.

Le plus difficile dans la vie est de se connaître soi-même
Thalès de Milet

LEURS PRINCIPALES SOURCES DE SATISFACTION COMME DIRIGEANT(E)S D'ENTREPRISES

D'après plusieurs études, les entrepreneur(e)s qui réussissent sont motivé(e)s principalement par le désir de bâtir quelque chose, d'être leur propre patron, de relever des défis, d'augmenter leurs revenus, de pouvoir influencer, motiver et diriger les autres, d'améliorer leur statut social ou encore d'avoir un travail fait sur mesure.

Lorsqu'on a demandé aux jeunes entrepreneur(e)s ce qui les a incité(e)s à s'établir à leur compte, ceux du secteur manufacturier ont répondu que c'est surtout la valorisation personnelle: « cela permet de développer une personnalité qui est gratifiante ». Relever un défi, faire quelque chose qu'on aime et la satisfaction personnelle sont les autres motifs invoqués.

Cependant, pour les jeunes entrepreneur(e)s oeuvrant dans le secteur du commerce et des services, les cinq raisons qui les motivent le plus sont les suivantes: être son propre patron, la satisfaction de la clientèle, l'autonomie financière, la valorisation personnelle et enfin relever un défi.

Pour ce qui est du secteur agricole, ce sont principalement: être son propre patron, relever un défi, l'autonomie financière et la valorisation personnelle.

SOURCES DE SATISFACTION*

Secteur manufacturier	
Valorisation personnelle	**29%**
Relever un défi	25%
Faire quelque chose qu'on aime	25%
Satisfaction personnelle	22%
Autres	32%

Secteur commerce et services	
Être son propre patron	**24%**
Satisfaction de la clientèle	20%
Autonomie financière	16%
Valorisation personnelle	12%
Relever un défi	12%
Autres	40%

Secteur agricole	
Être son propre patron	**33%**
Relever un défi	17%
Autonomie financière	17%
Valorisation personnelle	17%
Autres	17%

* Possibilité de plusieurs réponses

L'achalandage est le seul et unique actif que la concurrence peut détruire ou rendre meilleur marché
Marshall Field

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES LORS DU DÉMARRAGE

Les principaux obstacles rencontrés par les entrepreneur(e)s du Québec, tant femmes que hommes, oeuvrant dans de petites et moyennes entreprises, sont de deux types.

Le premier type d'obstacles est lié à des caractéristiques personnelles: difficulté à déléguer, manque de formation et d'expérience en gestion et réticence à consulter des experts.

Quant au deuxième type d'obstacles, ce sont plutôt des éléments extérieurs, tels que le manque de liquidités, le mauvais emplacement de l'entreprise et des conflits avec les associations.

Les jeunes entrepreneur(e)s rencontré(e)s ne semblent pas avoir connu tous ces problèmes. Pour le secteur manufacturier et celui du commerce et des services, c'est surtout la difficulté de se financer qui provient en partie du manque de crédibilité auprès des institutions financières, étant donné leur jeune âge et leur manque d'expérience. Pour le secteur agricole, les problèmes sont variés, allant de la perte de bêtes au conflit de générations.

Si vous voulez savoir la valeur de l'argent, essayez donc d'emprunter
Benjamin Franklin

LES SOURCES DE FINANCEMENT

On note que parmi les jeunes entrepreneur(e)s du secteur manufacturier qui ont été rencontré(e)s, la majorité avait une mise de fonds initiale de 31 000 $ à 45 000 $. Par contre, pour le secteur du commerce et des services, le montant de la mise varie entre 21 000 $ et 30 000 $, tandis que pour le secteur agricole, il se situe entre 8 000 $ et 30 000 $.

Par ailleurs, dans les secteurs manufacturiers ainsi que du commerce et des services, le capital de départ provenait en majorité de « Bourses d'affaires », tandis que dans le secteur agricole, il provenait de sources telles que l'Office du crédit agricole et les économies personnelles.

FINANCEMENT*

SOURCES DE FINANCEMENT	SECTEUR D'ACTIVITÉ Manufacturier	Commerce et services	Agricole
Bourses d'affaires	43%	20%	—
Jeunes promoteurs	29%	16%	—
Marge de crédit	—	24%	—
Crédit agricole	—	—	33%
Famille	29%	19%	16%
Divers	28%	73%	34%

* Possibilité de plusieurs réponses

C'est une bonne chose d'avoir de l'habilité, mais l'habilité chez les autres est le véritable test.
Elbert Hudbord

L'ORGANISATION

Parmi les 60 jeunes entrepreneur(e)s rencontré(e)s la majorité a, sur le plan de la gestion, deux objectifs principaux: satisfaire le client et maintenir de bonnes relations avec le personnel.

De plus, lorsqu'on leur a demandé comment les décisions importantes se prennent, la majorité des dirigeant(e)s d'entreprises manufacturières et agricoles ont répondu: « avec le (la) ou les associé(e)s ». Quant à ceux (celles) du secteur du commerce et des services, ils (elles) ont dit prendre ces décisions seul(e)s.

LES DÉCISIONS IMPORTANTES SONT PRISES:

	Manufacturière	Commerce et services	Agricole
Avec le (la) ou les associé(e)s	32%	20%	67%
Avec une équipe-conseil	18%	8%	17%
Avec le conseil d'administration	14%	12%	17%
Avec les actionnaires	11%	8%	—
Par eux (elles) seul(e)s, après consultation auprès du personnel	14%	20%	—
Par eux (elles) seul(e)s	14%	28%	—
Avec le comptable	7%	8%	—
Avec le conjoint	—	4%	33%
Autres	7%	8%	—

Faites quelque chose et, si ça ne réussit pas, essayez autre chose.
Franklin D. Roosevelt

ÉVOLUTION DE LEUR ENTREPRISE AU COURS DES CINQ PROCHAINES ANNÉES

La majorité des jeunes entrepreneur(e)s interrogé(e)s voit leur entreprise évoluer de la façon suivante d'ici cinq ans: une expansion au Québec et hors du Québec et une amélioration du chiffre d'affaires et du fonds de roulement.

De plus, on note que les entreprises ont été fondées il y a de quelques mois à un maximum de huit ans, que la grande majorité d'entre elles ont un conseil d'administration et n'ont pas de syndicat, que leur marché et leurs fournisseurs se trouvent au Québec et enfin qu'elles font partie d'une association ou d'un regroupement.

FICHE TECHNIQUE

Nombre de répondants

PROPRIÉTÉ DE L'ENTREPRISE

	Manufacturier (28)	Commerce et services (26)	Agricole (6)
Part égale	9	10	1
Majoritaire	2	2	—
Minoritaire	8	2	4
Seul(e) actionnaire	6	7	1
Pas de réponse	3	5	—

INSTITUTION FINANCIÈRE*

	Manufacturier (28)	Commerce et services (26)	Agricole (6)
Caisse populaire	16	10	3
Banque Nationale	3	8	1
Banque Toronto-Dominion	4	8	—
Banque de Nouvelle-Écosse	1	—	—
Banque fédérale de développement	2	—	—
Banque Royale	4	6	—
Autres	7	5	2

* Certaines entreprises font affaire avec plus d'une institution financière

NOMBRE D'EMPLOYÉS

		Manufacturier (28)	Commerce et services (26)	Agricole (6)
Bureau	0 à 5	**22**	**17**	**4**
	6 à 20	4	6	—
	21 à 50	—	—	—
	50 et +	—	—	—
	aucun	2	3	2
Usine	0 à 5	10	3	**4**
	6 à 20	**12**	4	1
	21 à 50	4	2	—
	50 et +	1	—	—
	aucun	1	**17**	1

CHIFFRE D'AFFAIRES

	Manufacturier (28)	Commerce et services (26)	Agricole (6)
0 à 25 000 $	—	5	—
plus de 25 000 $ à 50 000 $	1	2	—
plus de 50 000 $ à 100 000 $	5	1	1
plus de 100 000 $ à 150 000 $	2	1	2
plus de 150 000 $ à 250 000 $	4	3	1
plus de 250 000 $ à 300 000 $	1	1	
plus de 300 000 $ à 1 000 000 $	9	5	—
plus de 1 000 000 $	4	1	—
Pas de réponse	2	7	2

RESPONSABLES DES ENTREVUES

Région

01 Mme Louise Desrosiers
324, rue Saint-Laurent Ouest
Rimouski (Québec)
G5L 4P9

02 Mme Hélène T. Corneau
Direction régionale du Saguenay/
Lac-Saint-Jean
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
Édifice Marguerite-Belley
3950, boul. Harvey,
rez-de-chaussée
Jonquière (Québec)
G7X 8L6

03 Mme Martine Soulard
Direction de la promotion des
femmes entrepreneures
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
710, place D'Youville, 8e étage
Québec (Québec)
G1R 4Y4

04 Mme Line Drouin
Direction régionale de la Mauricie/
Bois-Francs
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
100, rue Laviolette, bureau 321
Trois-Rivières (Québec)
G9A 5S9

05 Mme France Boutin
Direction régionale de l'Estrie
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
740, rue Galt Ouest, bureau 303
Sherbrooke (Québec)
J1H 1Z3

06A Mme Francine Latulippe
1647, 4e Avenue
Québec (Québec)
G1J 3C4

06B Mme Marie-Noëlle Guédon
779, rue Champagneur
Outremont (Québec)
H2V 3P9

06C M. Léon Thériault
Direction régionale
de la Montérégie
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
Édifice Montval, bureau 104
201, place Charles-Lemoyne
Longueuil (Québec)
J4K 2T5

07 Mme Pauline Roy
Centre PME
Université du Québec à Hull
282, boul. Alexandre-Taché
Hull (Québec)
J9Z 1L8

08 M. Michel Clermont
Direction régionale de l'Abitibi-
Témiscamingue
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
180, boul. Rideau, bureau 101
Rouyn-Noranda (Québec)
J9X 1N9

09
10 M. Michel Truchon
1488, boul. Blanche
Baie-Comeau (Québec)
G5C 3G9

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Imprimé au Québec
0053 87-11